

Zeitschrift: Zeitlupe : für Menschen mit Lebenserfahrung
Herausgeber: Pro Senectute Schweiz
Band: 77 (1999)
Heft: 11

Rubrik: Versicherungen

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

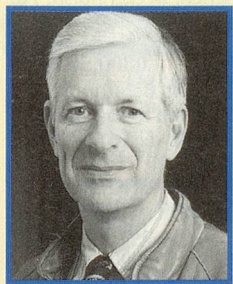
Download PDF: 22.01.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

ich insbesondere das Tragen von Venenstrümpfen nennen, das ein starkes Absacken des Blutes in die Beine beim Aufstehen verhindert. Allerdings spielt bei Ihren Beschwerden wahrscheinlich auch die Umstellung des Körpers auf die Verdauungsarbeit infolge der Mahlzeit eine Rolle, die ohnehin mit einer gewissen Blutdrucksenkung verbunden ist. Welche medikamentösen Massnahmen in Ihrem Falle in Frage kommen, um den Blutdruck zu stabilisieren, müsste mit Ihrem Hausarzt besprochen werden. Nicht jedes der dazu verwendbaren Medikamente ist für jeden Patienten geeignet.

Dr. med. Matthias Frank

Versicherungen



Dr. Hansruedi Berger

Den Markennamen verscherbelt

Ich bin von der Generali Schweiz für eine Reiseversicherung mit der Bezeichnung «Le Compagnon» angeschrieben worden. Die Jahresprämie von 252 Franken für eine Familienpolice scheint mir etwas hoch, doch habe ich keine Vergleichsmöglichkeiten.

Der Preis ist tatsächlich hoch. Bei der «Zürich» zum Beispiel können Sie für 57 Franken weniger ein ähnliches Produkt, aber mit einer um die

Hälfte höheren Annullationskostendeckung kaufen. Zudem liegen hier noch Rabatte bis zu 30 Prozent drin. Sie würden also bei der Generali zu viel zahlen.

Teurer als die Konkurrenz zu sein rechtfertigt noch keine Kritik. Wohl aber die Tatsache, dass «Le Compagnon» unter dem Markennamen Secura vertrieben und den angeschriebenen Leuten damit suggeriert wird, dass hier gute Qualität günstig zu haben ist. Möglich geworden ist diese Verpackung, weil die Migros ihre vor 40 Jahren gegründete Versicherungsgesellschaft diesen Frühling an den italienischen Grosskonzern verkauft und gleichzeitig auch das Recht am Markennamen Secura abgetreten hat.

Dieser Verzicht könnte den Migros-Managern noch einmal leid tun, wie Ihr Fall zeigt. Die Secura ist nämlich seinerzeit von Migros-Gründer Gottlieb Duttweiler mit dem Ziel gegründet worden, dem – seither aufgehobenen – Schweizer Versicherungskartell mit tiefen Prämien zuzusetzen. Stets war sie für knapp kalkulierte Produkte bekannt. Von «Le Compagnon» lässt sich dies wohl kaum behaupten.

Mit dem Verkauf der Secura werden die rund 333 000 Kundendossiers am Jahresende zur Generali transferiert. Hierzulande haben die Versicherungsnehmer leider keine Möglichkeit, sich einem solchen Zwangstransfer zu entziehen, es sei denn unter Inkaufnahme hoher Rückkaufsverluste. Dieser fehlende Schutz könnte für die bisherigen 61 000 Kunden, die bei der Secura eine Lebensversicherung haben, noch einmal zum Ärgernis werden. Die Migros-Tochter hat in den letzten Jahren bei ihren Kunden durch die strikte Einhaltung von Über-

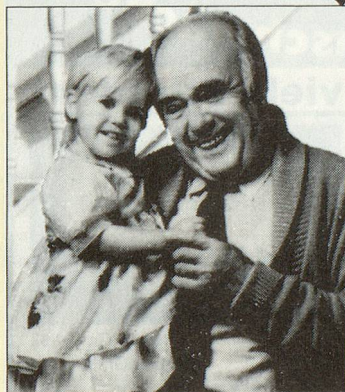
schussprognosen viel Vertrauen gewonnen. Von der Fortuna-Leben – auf diese Tochter von Generali Schweiz werden am 31. Dezember alle Lebens-Policen der Secura übertragen – bezeugen entsprechende Markttests eher das Gegenteil. Die Gesellschaft fällt in diesen Erhebungen durch vergleichsweise tiefe Überschussprognosen zu Versicherungsbeginn auf, die zudem bis zum Ablauf der Police nochmals erheblich gekürzt wurden. Es scheint, als würden hier die Interessen der Aktionäre weit stärker gewichtet als jene der Kunden.

Ob diese wenig kundenfreundliche Überschussstrategie künftig auch auf die transferierten Versicherungsnehmer angewendet wird, bleibt abzuwarten. Conrad Gähler, Chefmathematiker von Generali Schweiz, betont, dass man die übernommenen Se-

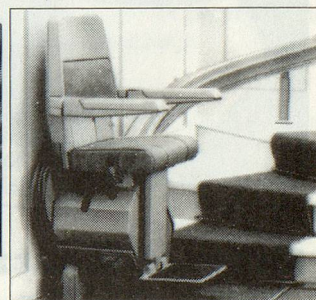
cura-Kunden nicht vergraulen wolle. Immerhin tun diese gut daran, sich künftig die jährlich gutgeschriebenen Überschusszuweisungen schriftlich von der Generali bestätigen zu lassen und mit den seinerzeit von der Secura bei Vertragsbeginn gemachten Prognosen zu vergleichen. Bei markanten Abstrichen sollte man nicht zögern, sich unverzüglich beim Migros-Genossenschafts-Bund zu beschweren. Obwohl dieser durch den Verkauf die faktische Verantwortung abgegeben hat, besteht für ihn die moralische Pflicht, weiterhin die Interessen der früheren Kunden wahrzunehmen. Dies dürfte ihm umso leichter fallen, als er ja bei der Schweizer Holding der Generali mit 10 Prozent am Aktienkapital beteiligt sein wird.

Dr. Hansruedi Berger

Ein Treppenlift ...
damit wir es bequemer haben!
«Wir warteten viel zu lange»



- für Jahrzehnte
- passt praktisch auf jede Treppe
- in einem Tag montiert



sofort Auskunft
01/920 05 04

Bitte senden Sie mir Unterlagen
Ich möchte einen Kostenvoranschlag

Name/Vorname _____

Strasse _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

ZL.Nov.99

Die Spezialisten für
Treppenlifte
innen und aussen

HERAG AG

Tramstrasse 46
8707 Uetikon a/See